

Was ist eigentlich Klientenzentrierte Gesprächsführung?

Ursprung und Entstehungsgeschichte:

Carl Rogers (1902-1987), ein bedeutender Vertreter der humanistischen Psychologie, entwickelte Mitte des letzten Jahrhunderts ein psychotherapeutisches Verfahren, welches die Beziehung zum Klienten als Schlüssel zum Erfolg in den Mittelpunkt stellt. Rogers war der Auffassung, dass Menschen selbst am besten wissen, wie sie ihre Probleme lösen können. Sind sie in einer Phase ihres Lebens nicht in der Lage, ihre eigenen Kräfte zu mobilisieren, muss der Therapeut dafür sorgen, dass sie sich frei entfalten und ihre Möglichkeiten wieder entwickeln können. Denn je mehr ein Individuum verstanden und akzeptiert wird, desto besser ist es in der Lage, sein individuelles Leben zu gestalten.

Die Methode und ihre Instrumente im Überblick:

Rogers' Konzept beruht auf zwei Säulen: auf einer Grundannahme über die „Natur des Menschen“ (die Aktualisierungstendenz) und auf einer wissenschaftlich überprüften Annahme über wirkungsvolles Eingehen auf den Klienten (die personenzentrierte Haltung).

Die Aktualisierungstendenz wurde von Rogers als die wichtigste Triebfeder menschlichen Verhaltens und Erlebens angesehen. Sie bewirkt, dass der menschliche Organismus alle körperlichen, seelischen und geistigen Möglichkeiten zu erhalten und zu entfalten sucht. In diesem Streben nach Erhalt und Weiterentwicklung ist der Mensch grundsätzlich konstruktiv, rational und sozial. Leidet er unter seelischen Störungen und Hemmungen verhält er sich destruktiv, irrational und asozial, wird dies als Ausdruck einer blockierten Aktualisierungstendenz verstanden.

Die personenzentrierte Haltung meint die seelisch-geistige Einstellung eines Beraters, die dem hilfesuchenden Individuum hilft, Blockierungen seiner Entwicklungsimpulse aufzulösen und seine/ihre Fähigkeit zur Selbsterhaltung und -verwirklichung zu verbessern. Die personenzentrierte Haltung zeigt sich im Umgang eines Therapeuten mit seinem Klienten im gleichzeitigen auftreten von drei Prinzipien, die letztlich über den Beratungserfolg entscheiden.

1. Kongruenz / Echtheit: Der Inhalt des Mitgeteilten soll der Körpersprache entsprechen. Voraussetzung dafür ist, dass Gedanken, Gefühle und Handeln des Beraters ein kongruentes Bild ergeben.
2. Wertschätzung / Akzeptanz: Die bedingungslose Akzeptanz soll dem Klienten das Gefühl vermitteln, dass er/sie nicht nur dann angenommen wird, wenn er/sie ein bestimmtes Verhalten zeigt.
3. Empathie / einfühlerndes Verstehen: Der Therapeut soll bemüht sein, das Denken und Fühlen des Klienten zu verstehen.

Dementsprechend wird bei der Ausbildung weniger Wert auf die Entwicklung & Anwendung von Techniken als vielmehr auf die Persönlichkeitsentwicklung und Selbstreflexion des Therapeuten / Beraters.

Einsatzgebiete in Beratung & Training:

In Beratung und Training ist die Grundhaltung der Gesprächstherapie ein hilfreiches Instrument, da das Prinzip der Wertschätzung den Kunden & Teilnehmern das Gefühl vermittelt, ernst genommen zu werden. Zudem ist das Prinzip des annehmenden Spiegelns, im Kommunikationstraining auch Aktives Zuhören genannt, ein ganz wichtiges Verfahren bei Verhandlungs-, Konfliktlösungs- und Heilungsprozessen. Die ungeteilte Aufmerksamkeit, Annahme und Konzentration auf das Gegenüber scheint zwar ungleich schwerer zu sein als das Vorformulieren eigener Gedanken und das Reagieren auf bestimmte Stichworte, es ist allerdings in seiner Anwendung auch ebenso wirksam und sehr heilsam.

Bezüge zu anderen Methoden:

Rogers vertritt, wie z.B. auch Moreno oder Berne, die Ansicht, dass allein die Erkenntnis ein neues Verhalten ermöglicht. Insofern arbeitet er wenig lösungsorientiert, wie etwa die systemische oder die Kurzzeittherapie.

Rogers' Annahmen bilden die Basis für das Gordon-Kommunikationstraining. Thomas Gordon hat manche Idee einfach umformuliert und aus dem therapeutischen Setting herausgelöst, um sie im Managementbereich anwendbar zu machen.

Das von Rogers propagierte einführende Verstehen ist es, dessen Frank Farelly überdrüssig wurde. Menschen ohne Selbstachtung immer wieder in der Therapiestunde „aufzupumpen“, in der Hoffnung, dass es bis zur nächsten Stunde anhält, dazu hatte er keine Lust. Der provokante Gesprächsstil von Farelly ist insofern genau das Gegenteil von Rogers' Gesprächstherapie.